

BIEN UTILISER LES SITES DE DEALS



Cher client,

Si vous êtes tentés par une opération sur un site de deals, voici quelques conseils pour maximiser son efficacité.

I. Respecter les critères suivants :

-**Nombre de séances faible** (<5) car vous savez rapidement si le client va donner suite ou pas.
-**Timing de l'opération** : car vous ne voulez pas remplir votre planning déjà plein avec des gens qui ne payent pas plein tarif.
-**Nombre de deals plafonnés** (100 maximum).
-**Lisez bien les conditions générales** des contrats que vous signez avec les sites de deals et soyez vigilants, leurs conditions générales sont souvent très contraignantes, n'hésitez pas à en discuter avec le service Marketing Power Plate si nécessaire.

II. Pourquoi faire un deal

Ce nouveau concept vous permet de :
a) Créer du trafic (sachant que vous en transformerez entre 10 et 30% en clients)
b) Ne pas dépenser d'argent (mais qui vous coûte du temps et peut vous apporter des problèmes avec votre clientèle existante).

Il faut juste ne pas perdre de vue la raison pour laquelle vous faites un deal Groupon = pour créer du trafic et pas pour remplir votre planning à prix cassé.

III. Bien exploiter les sites de deals

Les deals Groupon sont intéressants avec les appareils mains libres (saunas, ultrasons, new life).

Vous pouvez également proposer des formules combinant plusieurs appareils (pour faire découvrir plusieurs technologies sur un très faible nombre de séances) afin de maximiser la probabilité qu'un client prenne un forfait/abonnement.

Les formules combinées permettent d'avoir un prix de deal plus élevé. En plaçant cette barrière à l'entrée, vous évitez ainsi de perdre du temps avec des clients qui n'auront pas les moyens d'être chez vous. Vous privilégiez la qualité à la quantité pour gagner une clientèle plus fidèle.

Enfin n'oubliez pas que les personnes qui vous arrivent par des sites de deals doivent être transformés en clients pour devenir « rentables ». Vous devez donc absolument leur proposer une offre attractive (avec deadline) pour transformer l'essai.

A votre disposition pour en discuter

Pierre Lacarriere
Service Marketing
04 92 02 52 95

